

## Strategie-Fragebogen

**Firma:**

Name:

Tätigkeit/Stellenbezeichnung:

Anzahl Jahre in dieser Rolle/Position:

1. Was ist der Zweck Ihres Unternehmens, warum gibt es sie?
2. Was unterscheidet Ihr Unternehmen von anderen, was macht es einzigartig (Art des Produkts oder der Dienstleistung ergänzen, z. B. IT-Dienste)?
3. Welcher Faktor hat den Erfolg Ihres Unternehmens bis heute am stärksten beeinflusst?
4. Warum sind Sie Ihrem Unternehmen beigetreten?
5. Was sind die Hauptstärken des Unternehmens?
6. Was sind die beiden größten Schwächen des Unternehmens?  
Wie würden Sie diese lösen?
7. Was ist das wichtigste Ziel, das Ihr Unternehmen in den nächsten 1–2 Jahren erreichen will?

8. Welches Hauptproblem muss Ihr Unternehmen lösen, um dieses Ziel zu erreichen?
  
9. Welches ist der wichtigste externe Faktor (z. B. Kundenanforderungen, Wettbewerber, rechtliche Bestimmungen, Technologie, Wirtschaft), der für ein/e angestrebte/s Wachstum/Profitabilität in der Zukunft angegangen werden muss?
  
10. Hat Ihr Unternehmen die richtigen Mitarbeiter an den richtigen Stellen, um dieses Ziel zu erreichen? Warum/Warum nicht (Tools/Instrumente, Fähigkeiten, Anzahl etc.)?
  
11. Was ist die größte Chance Ihres Unternehmens, um seine Leistung wesentlich/deutlich zu verbessern?
  
12. Was ist derzeit oder in Zukunft die größte Bedrohung für Ihr Unternehmen?
  
13. Wer ist Ihr wichtigster Kunde?
  
14. Warum kauft er bei Ihnen? Was ist Ihr Nutzenversprechen?
  
15. Was ist die EINE Sache, die sich bei Ihrem Unternehmen ändern muss, damit es für SIE als Mitarbeiter ein GROSSARTIGES Unternehmen ist?
  
16. Wie lautet die EINE Schlüsselfrage, die ich hätte stellen müssen (zwingend erforderlich für den Erfolg Ihres Strategieseminars), aber nicht gestellt habe? Und wie lautet Ihre Antwort darauf?